



Release Notes PiSA sales Version 6.1

Release: 6.1 (06.01-20130204)

Dokument-Stand: 25.03.2013

Dokument-Nr.: D-12-128823, V4

Erstellt durch: PiSA sales GmbH
D-14169 Berlin, Fredericiastraße 17-19
Tel.: + 49 (0)30/81 07 00 –00
Fax: + 49 (0)30/81 07 00 – 99
E-Mail: info@pisasales.de

Inhaltsverzeichnis

Zu diesem Dokument	5
Aufbau der Feature-Beschreibung	5
Referenzierte Dokumente	5
1. Allgemeine Features	6
1.1 Redesign der Oberfläche (Windows-Client).....	6
1.1.1 Modernes, freundliches und helles Design	6
1.1.2 Neue andockbare Fenster	7
1.1.3 Bereiche einer Maske interaktiv verschieben können	7
1.1.4 Optimierte Menüdarstellung	8
1.1.5 Globale Anpassung der Helligkeit für optimale Darstellung	8
1.1.6 Unterstützung von Farbschemas.....	8
1.2 Neuer Persönlicher Kalender und modernisiertes Entryportal	9
1.3 Startmaske jetzt benutzerindividuell einstellbar	9
1.4 Neue Statusbar	10
1.5 Nachrichten	11
1.6 Suchen und Filtern	11
1.7 Einheitliche Farbdarstellung von Datensätzen.....	12
2. Kontakte.....	13
2.1 Unterlisten in Kontaktmasken ergänzt	13
2.2 Domain-Namens-Änderungen am Unternehmen auf Mitarbeiter übertragen	13
2.3 Verhalten bei Ablage von gescannten Visitenkarten verändert.....	13
3. Aktivitäten.....	15
3.1 Neuer Aktivitäten-Assistent	15
3.2 Aktivitäten umwandeln	15
3.3 Optimierte Behandlung von Datumsänderungen an Aktivitäten	16
3.4 Beginn/Ende-Zeit bei der Neuanlage von Aktivitäten.....	16
3.5 Anlagen an Aktivitäten lokal speichern	16
3.6 Zusätzliche Baumansicht	16
3.7 Gleichbehandlung von Teams und Abteilungen im Termin-Verteiler	17
3.8 Verbesserte Anlage von Terminserien	17
3.9 Memos mit Folgeaktivitäten	17
3.10 Zusätzlicher Status "Versand fehlgeschlagen" an Korrespondenzen.....	17
3.11 Leere E-Mail direkt versenden.....	18
3.12 MIME-Struktur von E-Mails.....	18
4. Dokumente.....	19

4.1	Verbesserte Statuskontrolle für Dokument-Versionen	19
4.2	Verbesserte Statuskontrolle für Dokument-Strukturen	19
4.3	Mergen von Ordnern/Dokumenten beim Überführen von Vorgängen	19
4.4	Dokument-Nummer als Property an Office-Dokumente übergeben	20
4.5	Veränderte Dokumentvorauswahl	20
4.6	Drag&Drop von E-Mail-Anhängen aus MS Outlook nach PiSA sales	21
5.	Vertrieb	22
5.1	Projektmappe	22
5.2	Erweiterte Aktivitätenhistorie	22
5.3	Preislisten an allen Vorgängen verfügbar	23
5.4	Cockpit-Erweiterungen	23
6.	Service	25
6.1	Prozessunterstützung am Serviceobjekt.....	25
6.2	Unterstützung mehrstufiger Planungen	25
6.3	Vorbelegung von Abrechnungsbögen	26
6.4	Zusätzliches Kommentarfeld an FAQs und Fehlercodes	26
7.	Neues Fragebogen-Modul	27
8.	Vorlagen und Berichte	29
8.1	Vorlagenverwendung „in Berichten“	29
8.2	Logos in Berichten	29
8.3	Datumsfeld in Vorlagenliste ergänzt	29
8.4	Rechte-Konsolidierung für Vorlagen-/Berichtsadministratoren.....	29
8.5	Umstellung auf DOCX-Vorlagen, Hinweis zur Office 2003-Kopplung	30
8.6	Darstellung von CLOB-Inhalten in Windward-Berichten	30
9.	PiSA sales CTI-Kopplung	32
9.1	Neue Desktopbenachrichtigung für eingehende Anrufe.....	32
9.2	Anrufprotokolle regelmäßig administrativ reduzieren	32
9.3	Neue Telefonnummer bei eingehendem Anruf erfassen.....	32
10.	PiSA sales MapPoint-Kopplung	34
10.1	Automatisierte Pflege von GEO-Daten	34
10.2	MapPoint 2010/11-Unterstützung.....	34
11.	PiSA sales Pocket	35
12.	PiSA sales Web-Client	36
13.	Systemeinstellungen, Administration und Customizing	37

13.1	Spracheinstellungen.....	37
13.2	Erweiterter CSV-Import	37
13.3	Verbesserte Meldung bei gelocktem Datensatz.....	37
13.4	Neue Prüffunktionen Assoziationen mit fehlendem Index ermitteln	37
13.5	Customisierte Dokument-, Vorlagen- und Korrespondenz-Status.....	38
13.6	SQL-Anweisungen mit Fehlern tolerieren (PiSA cubes)	39
13.7	SQL-Trace für andere Benutzer einschalten	39
13.8	Passwort-Richtlinien (PiSA cubes)	39
14.	Fehlerbehebung	40
14.1	Behobene Fehler.....	40
14.2	Bekannte Fehler	42
15.	Checklisten für Upgrade	43
15.1	Wie die Checklisten ausgefüllt werden	43
15.2	ToDo's nach Upgrade auf V6.1	43
15.3	Nachführen customisierter Dialoge nach dem Upgrade.....	43
15.4	Aktivierung und Einstellung der V6.1-Features nach dem Upgrade.....	45

Zu diesem Dokument

Das Dokument beschreibt die Differenz zwischen der neuen PiSA sales Version 6.1 (Release 06.01-20130204) und PiSA sales Version 6.0 (Release 06.00-20120304). Es enthält folgende Informationen:

- + Beschreibung der neuen Features
- + Liste wichtiger behobener Fehler
- + Checklisten zur Nachführung customisierter Anwendungen und zur Aktivierung/Einstellung der neuen V6.1-Features

Aufbau der Feature-Beschreibung

Die Features sind nach Produktmodulen, wie z.B. Kontakte, Aktivitäten, Vertrieb, ... geordnet. Jedes Feature ist kurz beschrieben und kann folgende Zusatzinformationen enthalten:

Interne Calls	Referenz auf Calls der internen PiSA sales Support-Applikation, z.B. 1014501
Feature Release ab	Freigabe-Version des Features: z.B. ab Release 06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>Hinweis auf zugehörige Kapitel/Abschnitte in der PiSA sales Online-Hilfe oder auf andere Dokumente, wie Daten- oder Featureblätter</i>

Referenzierte Dokumente

Das Dokument enthält Verweise auf folgende Dokumentationen:

- + PiSA sales Online-Hilfe, V6.1, Release 06.01-20130204
- + PiSA sales V61 Featureblatt "Statusbar" [D-12-128734]
- + PiSA sales V61 Featureblatt "Fragebogen-Modul" [D-12-122159]
- + PiSA sales Web-Client Installation&Konfiguration [D-13-131954]

1. Allgemeine Features

1.1 Redesign der Oberfläche (Windows-Client)

Mit Version 6.1 wird ein neuer Windows-Client bereitgestellt. Er ist gekennzeichnet durch eine moderne, freundliche Oberfläche und enthält eine Vielzahl von ergonomischen Verbesserungen.

1.1.1 Modernes, freundliches und helles Design

Das neue GUI ist gekennzeichnet durch:

- + Neue Top-Toolbar
- + Weiße Masken
- + Felder kenntlich durch Unterstrich
- + Schreibbare Felder kenntlich durch Mouse-Over-Effekt
- + Datensatzzeiger in der Fußzeile
- + Besser unterscheidbare Symbole für Aktivitäten
- + Aktuelles Tagesdatum wird im Terminsymbol angezeigt
- + Optimierte Menüs (keine Symbole mehr an Einträgen mit Folgemenü)

Upgrade-Information: Für das neue Erscheinungsbild der BO mussten Dialog- und Tag-Definitionen im Repository geändert werden. Es wurden neue Stile und Templates eingeführt. Das Upgrade der Oberfläche umfasst folgende Schritte:

1. Änderungen in verlinkten Dialogen über den Differenz-Report in der Entwicklertoolbox ermitteln und korrigieren.
2. Für die Korrektur von Tags in eigenen, nichtverlinkten Dialogen folgende Schritte in der Standard-Tag-Liste ausführen:

Tag	Suche	ToDo	✓
Dialog-Titelzeile kürzen/anpassen	TYP=TXT TPL=PSA%TXT%TIT% WID=!" PSC_OWN=!45 !47	1. Breite alt = 880 -> Breite löschen und Template ändern (_880 an den Template-Namen anhängen) 2. Breite alt = 790 -> Breite löschen 3. Alle anderen Dialoge müssen gesichtet und evtl. angepasst werden.	
Gradient in Titelzeile entfernen	TYP=TXT STY=%G%	Stil G Entfernen	

Gepunktete Unterstriche für DAT-Felder herstellen	TYP=DAT TPL=PSA_FRM_DAT_ROM PSA_FRM_DAT STY=%00% PSC_OWN=!45 !47 !0 !56	Stil 0 entfernen	
Gepunktete Unterstriche für EDT-Felder herstellen	TYP=EDT NAM=!%WEB% PSC_OWN=!45 !47 !0	Alle Tags mit einem PSA_FRM_EDT%-Template versorgen. Bei mehrzeiligen Feldern mit W oder M ein _MLN Template verwenden	
Randlinie für mehrzeilige Felder herstellen	TYP=DAT TPL=PSA_FRM_DAT_ROM PSA_FRM_DAT STY=%W% %M% PSC_OWN=!45 !47 !0 !56	Stil M, W entfernen und Template ändern (_MLN an den Template-Namen anhängen)	

Als Hilfsmittel für die Dimensionierung können Entwickler-Benutzer mit [Strg+Alt+Shift+C] die Felder/Titel einfärben.

1.1.2 Neue andockbare Fenster

Jedes andockbare Fenster (Navigator, Browser-, Meldungs- und Hilfeleiste, Persönlicher Kalender) hat jetzt drei kleine Buttons:

- + Abdocken (die zwei stilisierten Fensterchen)
- + Anpinnen / automatisches Verstecken („auto hide“ - die Stecknadel)
- + Schließen (das Kreuzes)

Ist die Stecknadel waagerecht (dazu einmal auf die senkrechte Stecknadel klicken), wird das andockbare Fenster automatisch ausgeblendet. Es erscheint an der Seite ein schmaler Balken mit dem/den Titeln[n] der dort gesammelten ausgeblendeten Fenster. Fährt man mit der Maus darüber, dann erscheint das Fenster wieder (z.B. die Navigator). Man kann darin etwas tun. Verlässt man das Fenster mit der Maus, dann verschwindet es wieder. Beim Ziehen der abgedockten Fenster erscheinen Andockhilfen.

1.1.3 Bereiche einer Maske interaktiv verschieben können

Bestimmte Bereiche einer Maske können jetzt interaktiv dimensioniert werden. Wird z.B. der Mauszeiger innerhalb einer Maske zwischen Liste und Stammformular gestellt, erscheint ein Doppelpfeil. Danach kann mit gedrückter linker Maustaste dimensioniert werden. Das Feature wird über die Variable PSC_CFR_RCL_MAT aktiviert/deaktiviert. Default ist y (aktiviert).

Interne Calls	1015358, 1015433
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Grundlagen und Bedienung -> Bedienung von PiSA sales -> Die Benutzeroberfläche</i>

1.1.4 Optimierte Menüdarstellung

Der Client zeigt jetzt keine Symbole mehr vor Menüeinträgen mit Folgemenüs an. Dadurch wird ein einheitliches GU-Design unterstützt. Das Feature wird über die Variable PSC_CFR_SUB_MNU_ICO gesteuert.

- + n (Default) = keine Symboldarstellung an Menüeinträgen mit Folgemenüs
- + y = Altes Verhalten. In diesem Fall werden die im Repository definierte Symbole an Menüeinträgen mit Folgemenü dargestellt.

Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: PiSA sales-Administrator-> Einstellen und Anpassen-> Anpassen des Farbschemas und Corporate Designs</i>
--------------------	---

1.1.5 Globale Anpassung der Helligkeit für optimale Darstellung

An Bildschirmen/Beamern mit sehr heller, kontrastarmer oder farbstichigen Anzeige kann die Anzeige verbessert werden. Die Einstellungen werden im Client-Setup-Dialog vorgenommen (Display-Options -> Bereich Color-Adjustment).

Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1 PiSA sales-Administrator-> Client- und Server-Administration-> Client-Einstellungen und Login >>> "Display options"</i>
--------------------	---

1.1.6 Unterstützung von Farbschemas

Ermöglicht die schnelle Anpassung des GUI an das Corporate Design des Kunden. Dafür wurde im Administrationsbereich eine Farbschema-Verwaltung bereitgestellt (Administration -> sonstige -> Farbschema). Ein Farbschema enthält Farbvariablen, die vom Client ausgewertet und Hintergrundgrafiken (Blobs), die beim Maskenaufbau verwendet werden. Im Standard werden mehrere Beispiel-Schemas ausgeliefert. Das Schema "Grau" stellt z.B. annähernd das Erscheinungsbild von PiSA sales vor Version 6.1. wieder her. Die Umstellung kann nur von Entwickler-Benutzern (Mitglied in Gruppe 41) vorgenommen werden.

Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: PiSA sales-Administrator-> Einstellen und Anpassen-> Anpassen des Farbschemas und Corporate Designs</i>
--------------------	---

1.2 Neuer Persönlicher Kalender und modernisiertes Entryportal

Es gibt ein neues andockbares Fenster mit einem persönlichen Kalender. Er lässt sich über das Ansichtsmenü einblenden. Tage, an denen der eingeloggte Benutzer in einen Termin involviert ist, werden im Kalender hervorgehoben dargestellt. Markiert der Benutzer mit der Maus einen Tag oder einen Zeitbereich, öffnet das Entryportal. Es zeigt alle Aktivitäten innerhalb des Zeitbereichs. Die Synchronisation des Zeitbereichs erfolgt nur in eine Richtung, und zwar vom Kalender zum Entryportal.

Siehe dazu auch:

- + Integration des persönlichen Kalenders in das [Cockpit](#)
- + Persönlicher Kalender im [Web-Client](#)

Im Zusammenhang mit dem persönlichen Kalender wurde das Entryportal modernisiert:

- + Wahlweise Darstellung offener oder offener und abgeschlossener Aktivitäten
- + Erweiterung der Ansichts-Optionen (zusätzlich 4 Wochen gleitend)
- + Zusätzliche Liste "Weitere Aktivitäten" (wird nur sichtbar, wenn im Kalender ein Zeitbereich > 4 Wochen markiert wurde)
- + Liste der eskalierter Aktivitäten ist jetzt als letzte Liste dargestellt

Weitere neue Features im Entryportal sind:

- + Automatischer Refresh. Dafür wurde im Cubes Repository der Dialogstil Y und Variable PSA_EPT_RFR_ITV eingeführt. Der Stil Y sorgt für ein Refresh nach Aufruf/Aktivierung des Entryportals. Die Variable setzt ein Refresh-Intervall in Minuten. Ist ein solches gesetzt, wird das Entryportal zyklisch aktualisiert, unabhängig von Aufruf/Aktivierung. Default ist 0 (zyklischer Refresh deaktiviert). Das Feature steht nur im Entryportal zur Verfügung.

Interne Calls	1015092, 1015397
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Grundlagen und Bedienung -> Bedienung von PiSA sales -> Die Benutzeroberfläche und folgende</i>

1.3 Startmaske jetzt benutzerindividuell einstellbar

Jeder Anwender kann jetzt über "Meine Daten -> Konfiguration -> Meine Einstellungen" seine Startmaske individuell einstellen (z.B. Entryportal, Vertriebsübersicht, Cockpit, ...). Die Einstellungsvariable ist PSC_INI_DLG. Sie wird mit dem Sucheintrag "Startmaske" aufgefunden. Die Liste der angebotenen Startmasken kann über "Administration -> Sonstige -> Startmasken" gepflegt werden.

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Grundlagen und Bedienung -> Bedienung von PiSA sales -> Pflege eigener Daten und Konfigurationen >>> „Startmaske festlegen“</i>

1.4 Neue Statusbar

In den Stammformularen prozessbehafteter Objekte (wie z.B. am Unternehmen oder an Vertriebsvorgängen) ist jetzt eine Statusbar sichtbar. In dieser Statusbar können Zustände zum geladenen Datensatz mit Hilfe von Symbolen dargestellt werden. Ihre Mitarbeiter sind dadurch in der Lage, z.B. kritische Zustände sofort zu erkennen und Aktivitäten abzuleiten.

Die Zustände pro Stammdatensatz werden mit Hilfe eines Jobs ermittelt und in zusätzlichen Feldern an den Kontakten und Vorgängen hinterlegt. Welche Zustände mit welchen Methoden ermittelt und symbolisiert werden, kann prozessspezifisch definiert werden. Dadurch lassen sich z.B. für jede Gruppe (Kunde, Lieferant, ...) oder für jeden Vorgangstyp andere Zustände überwachen und darstellen.

Im PiSA sales Standard werden folgende Zustände ermittelt und visualisiert:

Unternehmen/Person:

- + hat offene Marketingprojekte
- + Unternehmen in Pipeline (hat offene Geschäftschancen oder Angebote).
- + hat Vorgänger/Nachfolger

Vertriebs-/Service-Vorgang:

- + Zu diesem Vorgang gab es keinen Kundenkontakt (Telefonat, Termin, Brief/Fax) seit <n> Tagen.
- + Umsatz liegt in einem bestimmten Bereich
- + hat eskalierte Aktivitäten (Wiedervorlage vergessen?)

Meldung:

- + hat eine Eskalationsstufe
- + hat eskalierte Aktivitäten

Statusbars können kundenspezifisch angepasst/erweitert werden. Die Definition erfolgt in der erweiterten Eskalationstabelle am Prozess.

Upgrade-Information: Alte Eskalations-Definitionen (wie z.B. an der Servicemeldung) werden nicht mehr ausgeliefert. Sie können über die vorhandene "Feldwert"-Methode realisiert werden. Feld ist ESC_LEV und die Suchbedingung dann 1, 2, 3...

Interne Calls	1015324
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales V61 Featureblatt "Statusbar" [D-12-128734] PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Auswertungen mit PiSA sales-> Statusbar in Formularen -Status monitoring- >>> cross-reference auf Administration -> Eskalationsmanagement</i>

1.5 Nachrichten

Im Nachrichtenmodul wurden folgende Verbesserungen vorgenommen:

- + Automatisch generierte Delegationsnachrichten (Sie wurden als Zuständiger ...) werden jetzt – genauso wie Eskalationsnachrichten – automatisch vom System nach Annahme, Ablehnung oder Erledigung der Aktivität gelöscht.
- + Die Nachrichten-Funktion an Listen wurde konsolidiert. Sind mehrere Datensätze markiert, öffnet jetzt nur der Nachrichten-Dialog für den ersten markierten Datensatz

Interne Calls	1014769, 1015037
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Grundlagen und Bedienung -> Bedienung von PiSA sales -> Nachrichten</i>

1.6 Suchen und Filtern

An folgenden Objekten wurden Filter-Assoziationen ergänzt:

- + An Branchen der rote Knotenordner Unternehmen. Erlaubt z.B. die Suche nach Branchen mit Unternehmen der Gruppe "Kunde".
- + An der Projektmappe die roten Knotenordner Vertriebsvorgänge, Marketingprojekte, Servicemeldungen, Servicevorgänge und Verträge. Erlaubt z.B. die Suche nach Projektmappen mit bestimmten Vorgängen.

In folgenden Unterlisten wurden Auswahlmenüs (Selektoren) ergänzt. Dies erleichtert die Auswahl von Suchbegriffen, da die Menüs auch am Quickfinder zur Verfügung stehen.

- + Status-Selektor in Dokument-Unterlisten
- + Positions-Selektor in Kontakt-Unterlisten

Interne Calls	1014718, 1014820, 1015041
Feature Release ab	06.01-20130204

1.7 Einheitliche Farbdarstellung von Datensätzen

Servicemeldungs-, Projektmappen- und Marketingprojekt-Datensätze werden jetzt – wie bereits in der Verwaltung – auch in Auswahl- und Eigenschafts-Dialogen farbig dargestellt.

Interne Calls	1014839
Feature Release ab	06.01-20130204

2. Kontakte

2.1 Unterlisten in Kontaktmasken ergänzt

In Kontaktmasken wurden folgende Unterlisten ergänzt:

- + Am Team, am Internen Mitarbeiter und an der Verteilerliste wurde im Vertriebsreiter die Projektmappen-Liste hinzugefügt.
- + An der Verteilerliste wurde der Servicereiter hinzugefügt.
- + An der internen Abteilung wurde ein neuer Reiter "Zuordnungen" mit Sicht auf Verteilerlisten und Teams hinzugefügt.
- + Am externen Unternehmen wurde unter Zusatzdaten der Reiter "Verteilerlisten" ergänzt.

Interne Calls	1013520, 1014592
Feature Release ab	06.01-20130204

2.2 Domain-Namens-Änderungen am Unternehmen auf Mitarbeiter übertragen

Eine Domain-Namens-Änderung in der Unternehmens-E-Mail-Adresse kann jetzt korrekt und komfortabel auf die Mitarbeiter übertragen werden. Es gilt folgende Regel:

- + Hat das Unternehmen und die Person eine korrekte E-Mail-Adresse (@ enthalten), dann wird bei der Person nur der Text hinter dem @ aus der Unternehmens-E-Mail-Adresse ersetzt.
- + Hat die Person keine korrekte E-Mail-Adresse (kein @), wird die vollständige Unternehmens-E-Mail-Adresse so übernommen, wie im Synchronisationsdialog angegeben.

Interne Calls	1014961
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Kontakte-> Synchronisation Personen-Unternehmensdaten</i>

2.3 Verhalten bei Ablage von gescannten Visitenkarten verändert

An der Person/am Unternehmen kann mit der Fkt. "Bild -> Bild laden" ein Foto/Logo hinterlegt und dargestellt werden. Zusätzlich lässt sich mit der Variable PSA_CRD_SCN_CIN_PIC = y der Import einer Visitenkarte als Bild via CardScan-Schnittstelle aktivieren. Das Verhalten wurde mit dem Ziel verändert, ein Überschreiben bereits hinterlegter Bilder zu verhindern:

- + Die Variable PSA_CRD_SCN_CIN_PIC wird jetzt mit dem Wert y ausgeliefert.

- + Ist kein Bild vorhanden, wird die Visitenkarte importiert und als Bild verwendet. Ist schon ein Bild vorhanden (egal ob Foto, Logo oder Visitenkarte), wird ein neues Dokument vom Typ "Visitenkarte" angelegt und mit dem Kontakt verknüpft.

Interne Calls	1014938
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Kontakte-> So gehen Sie vor-> Kontakte erfassen über Visitenkartenscanner</i>

3. Aktivitäten

3.1 Neuer Aktivitäten-Assistent

Das Aktivitätenmenü in der Funktionsleiste wurde entfernt. Die Funktion "Aktivität (Neu)" öffnet jetzt einen Assistenten. Er bietet einen besseren Überblick über die Aktivitäten-Typen und es braucht weniger Klicks zur Neuanlage eingehenden/ausgehender Telefonate, Briefe und Faxe. Der Assistent steht auch bei der Anlage von Folgeaktivitäten und Nachfass-Aktionen zur Verfügung.

Upgrade-Information: Früher customisierte Menüfunktionen werden jetzt weiterhin aus dem Assistenten ausgeführt.

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Aktivitäten und Aufgaben-> Der Aktivitäten-Assistent</i>

3.2 Aktivitäten umwandeln

Die Entscheidung für einen Aktivitätentyp kann oft erst im Verlauf der Erstellung einer Aktivität getroffen werden. Aus diesem Grund haben wir eine Menü-Funktion zum Umwandeln des Aktivitätentyps in die Aktivitäten-Formulare integriert (Weißer Pfeil in der Kopfzeile rechts neben dem Typsymbol). Mit dem neuen Feature haben Sie die Möglichkeit den Aktivitätentyp während der Bearbeitung oder (für nichtfinale Aktivitäten) auch nach Speichern zu ändern. Bereits erfasste Daten werden übernommen, wenn diese sich auf den Zieltyp mappen lassen.

Beispiel: Sie legen ein ausgehendes Telefonat an, weil Sie eine unverbindliche Terminvereinbarung treffen möchten. Im Verlauf des Telefonates ergibt sich ein konkreter Termin. Weiter ist nichts zu protokollieren. Also wechseln Sie den Typ von Telefonat in Termin.

Hinweis: Diese Feature unterstützt in erster Linie die Erstellung von Aktivitäten. Wenn Sie eine lückenlose Historie benötigen – insbesondere bei delegierten Aktivitäten - sollten Sie Folgeaktivitäten anlegen.

Interne Calls	1014760
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Aktivitäten und Aufgaben-> Der Aktivitäten-Assistent >>> „Aktivitätentyp bei der Erstellung flexibel ändern“</i>

3.3 Optimierte Behandlung von Datumsänderungen an Aktivitäten

Die Logik an den Datumsfeldern von Aufgaben, Terminen und Telefonaten wurde so optimiert, dass Termine sehr einfach um ein oder mehrere Tage verschoben werden können.

- + Ändert der Bearbeiter das Beginn-Datum, nicht aber die Beginn-Uhrzeit, wird das Ende-Datum neu berechnet. Die Zeitdauer der Aktivität bleibt erhalten.
- + Ändert der Bearbeiter Beginn-Datum und Beginn-Uhrzeit, ist das Verhalten so wie früher (Ende-Uhrzeit = Beginn-Uhrzeit + 30 min)

Interne Calls	1015103
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Aktivitäten und Aufgaben-> Aktivitäten delegieren und überwachen >>> „Fälligkeit von Aufgaben und Terminen (Eskalation)“</i>

3.4 Beginn/Ende-Zeit bei der Neuanlage von Aktivitäten

Zur Vermeidung von unnötigen Eskalationsmeldungen wurde in V6 (06.00-20120403) die Beginn/Ende-Zeit von Aktivitäten mit Hilfe eines Offset-Makros abweichend von der aktuellen Zeit vorbelegt. Dieses Verfahren hat sich nicht bewährt und wurde zurückgefahren. Der Standardeintrag PSA_ACT wurde wieder auf \$TIME gesetzt.

Interne Calls	1014879
Feature Release ab	06.01-20130204

3.5 Anlagen an Aktivitäten lokal speichern

Mit der neuen Funktion "Alle Anlagen speichern" an der Aktivität kann der Benutzer jetzt alle Anlagen "in einem Rutsch" lokal speichern. Er muss nicht mehr jedes Dokument einzeln öffnen und die Funktion "Speichern unter" ausführen. Die Funktion steht in der Funktionsleiste aller Aktivitäten und in Aktivitäten-Übersichten zur Verfügung.

Interne Calls	1015081
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Aktivitäten und Aufgaben-> Formularfunktionen</i>

3.6 Zusätzliche Baumansicht

Im Aktivitätenreiter des Serviceobjekts und des Vertrags wurde der Button zum Aktivieren der Baumansicht eingefügt. Dadurch können auch an diesen Objekten Aktivitäten strukturiert dargestellt und zugeordnete Folgeaktivitäten eingesehen werden.

Interne Calls	1012456
Feature Release ab	06.01-20130204

3.7 Gleichbehandlung von Teams und Abteilungen im Termin-Verteiler

Holt man ein Team in einen Termin-Verteiler und führt dann die Fkt. "Verteilen" aus, dann wird die Nachricht an alle Mitglieder versandt. Dasselbe passiert jetzt auch bei zugeordneten Abteilungen.

Interne Calls	1015051
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Aktivitäten und Aufgaben-> So gehen Sie vor-> Termin erstellen und folgende</i>

3.8 Verbesserte Anlage von Terminserien

Bei der Anlage von Terminserien werden jetzt Nicht-Personen-Ressourcen und der Verteiler mitkopiert. Das Ressourcen-Notizfeld, die Flags und das Verteiler-Kommentarfeld werden nicht kopiert.

Interne Calls	1013084
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Aktivitäten und Aufgaben-> So gehen Sie vor-> Aktivitätenserie und Serientyp festlegen</i>

3.9 Memos mit Folgeaktivitäten

An Memos können jetzt Folgeaktivitäten erstellt und verfolgt werden. Dafür wurde die Memo um den Folgeaktivitäten-Dialog, den Zuordnungs-Button und die Fkt. "Folgeaktivität (Neu)" erweitert.

Interne Calls	1014968
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Aktivitäten und Aufgaben-> Allgemein-> Folgeaktivitäten</i>

3.10 Zusätzlicher Status "Versand fehlgeschlagen" an Korrespondenzen

Für die Erfassung nicht zustellbarer Korrespondenzen (E-Mails, Briefe, Faxe) wurde der neue Status "Versand fehlgeschlagen" eingeführt. Der Status ist nur an ausgehenden Korrespondenzen aus den Status "Versandt", "In Nachbearbeitung" und "Nachbearbeitung abgeschlossen" erreichbar.

Interne Calls	1015002
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Aktivitäten und Aufgaben-> Status einer Aktivität-> Korrespondenzstatus für e-Mail, Brief/Fax</i>

3.11 Leere E-Mail direkt versenden

Beim direkten Versand von E-Mails wurde die E-Mail-Vorlage automatisch angezogen und der dort enthaltene Text in den E-Mail-Body kopiert. Dies hatte zur Folge, dass keine wirklich leere E-Mail versendet werden konnte. Jetzt wird die Vorlage nicht mehr automatisch angezogen. Ist das Textfeld leer, wird ein "leerer Body" generiert, der nur die PSC_GID der Korrespondenz enthält.

Interne Calls	1014736
Feature Release ab	06.01-20130204

3.12 MIME-Struktur von E-Mails

Beim Direktversand von E-Mails gab es in bestimmten Situationen Probleme (Bild-Darstellung in HTML-Mails, Anhänge nicht sichtbar). Zur Lösung der Probleme wurde die JavaMail API aktualisiert und die MIME-Struktur verändert (jetzt kompatibel mit Outlook- und Inxmail).

Interne Calls	1015029
Feature Release ab	06.01-20130204

4. Dokumente

4.1 Verbesserte Statuskontrolle für Dokument-Versionen

Bei Freigabe einer neuen Dokumentversion wird jetzt die alte Version nach Abfrage auf "nicht aktuell" gesetzt. Das System verhält sich damit genauso, wie bei der Versionierung von Vorlagen.

Interne Calls	1014289
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Dokumente und Mappen-> So gehen Sie vor-> Dokumentversionen pflegen</i>

4.2 Verbesserte Statuskontrolle für Dokument-Strukturen

Wird mit der Funktion "Nach PDF konvertieren" aus einem Masterdokument (z.B. Word) ein Publikationsdokument (PDF) erzeugt und eingecheckt, erhält es eine um 1 erhöhte Revisionsnummer und wird in der Struktur abgelegt. Mit der neuen Version können jetzt auch Statuswechsel am Masterdokument auf das Publikationsdokument übertragen werden. Es gilt folgende Regel: Wird der neue Status in der Dokumentmaske aus "Freigegeben", "Nicht aktuell" oder "Archiviert" gesetzt, dann durchsucht das System die Struktur nach Dokumenten mit derselben Nummer, Version und Sprache. Findet das System solche Dokumente, können diese nach Rückfrage den gleichen Status erhalten.

Im Freigabedialog beim Versenden von E-Mails wurde zusätzlich zur Option "Oberdokumente freigeben" die Option "Revisionen freigeben" ergänzt.

Interne Calls	1015060, 1015288
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Dokumente und Mappen-> Dokumentstatus</i>

4.3 Mergen von Ordnern/Dokumenten beim Überführen von Vorgängen

An der Geschäftschance und am Angebot werden oft gleichnamige Dokumentordner in der Prozessdefinition vorgesehen, z.B. Zeichnungen, Kundendokumente etc. Wurde eine Geschäftschance in ein Angebot überführt, entstanden in diesem Fall mehrere gleichnamige Ordner am Angebot. Jetzt werden diese Ordner automatisch zusammengeführt.

Gibt es Dokumente (auch unterhalb der Ordner), steuert die neue Umgebungsvariable PSA_PRO_DOC_COP_EQU_MOD, nach welchen Kriterien über eine Kopie des Dokuments entschieden wird:

- + GID - Dokument wird kopiert, wenn die GID's nicht übereinstimmen
- + CONTENT - Dokument wird kopiert, wenn ihre Inhalte (bestimmt über den MD5) nicht übereinstimmen
- + NAME - Dokument wird kopiert, wenn ihre Namen nicht übereinstimmen.

Globale Dokumente haben keine Sonderrolle, sondern werden wie alle anderen Dokumente auch behandelt. Beim Überführen werden zuerst die Dokumente aus dem Prozess übernommen. Anschließend wird für die Dokumente aus dem Ursprungsprozess geprüft, ob diese übernommen werden sollen.

Interne Calls	1014866
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Vertrieb-> Allgemein-> Überführen und Kopieren eines Vorgangs >>> „Mergen von Ordnern/Dokumenten beim Überführen von Vorgängen“</i>

4.4 Dokument-Nummer als Property an Office-Dokumente übergeben

Beim Einchecken/Kopieren eines Office-Dokuments wird diesem jetzt die PiSA sales-Dokumentnummer in der Property "PSADOCNUM" übergeben. Die Nummer kann im Office-Dokument als Feld dargestellt werden. Sie ist als Referenzinformation auf den PiSA sales-Datensatz immer aktuell und muss nicht mehr manuell gepflegt werden.

Interne Calls	1015221
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Dokumente und Mappen-> So gehen Sie vor-> Dokumente ansehen und bearbeiten</i>

4.5 Veränderte Dokumentvorauswahl

Die Dokumentvorauswahl für Anlagen von Aktivitäten wurde verändert. Sie zeigte bisher die Dokumente des Hauptvorgangs und die Dokumente des externen oder internen Hauptteilnehmers/Für Kontakts. Neu ist, dass keine Dokumente des Hauptteilnehmers mehr gezeigt werden, wenn dieser ein interner Mitarbeiter ist.

Die Regel kann im Customizing mit Hilfe der (undokumentierten/internen) Variable PSA_PRE_FET_ACT_CON_DOC_SRC_CHK_DTO angepasst werden (Anderes Dto oder zusätzliche Suchbedingungen).

Interne Calls	1015475
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Aktivitäten und Aufgaben-> So gehen Sie vor-> Tipps zur Vorgehensweise ff.</i>

4.6 Drag&Drop von E-Mail-Anhängen aus MS Outlook nach PiSA sales

Der Benutzer kann einen oder mehrere Anhänge von E-Mails per Drag&Drop aus Outlook (ab 2007) in die PiSA sales Dokument-Datenbank einchecken, ohne die E-Mail selbst im System zu speichern. Die Dokumente werden nach Eingabe einer "Art" und Schließen des modalen Dokumentformulars in der Dokumentenverwaltung gespeichert. Wenn das Droppen in einen Dokumente-Struktur- oder einen Dokumente-Zuordnungs-Reiter erfolgt, dann werden zusätzlich die entsprechenden Dokumentverwendungen angelegt.

Das Feature kann z.B. dann verwendet werden, wenn oft leere E-Mails mit Dokumenten verschickt werden.

Interne Calls	1014679
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Aktivitäten und Aufgaben-> So gehen Sie vor-> Drag and Drop von E-Mail-Anhängen aus MS Outlook nach PiSA sales</i>

5. Vertrieb

5.1 Projektmappe

Die Projektmappe wird zunehmend modulübergreifend als Dach für Marketing, Vertrieb und Service genutzt. Aus diesem Grund wurde die Lizenzsierung konsolidiert. Je nach Einsprung aus dem Marketing- oder Vertriebs-Navigator/Menü wird jetzt eine modulspezifische Lizenz angezogen. Früher wurde immer eine Vertriebslizenz angezogen.

Im Reiter Marketing und Vertrieb der Projektmappe wurde ein neues Status-Dropdown-Menü mit den Einträgen "Alle, Offene, Abgeschlossene" ergänzt. Dadurch können z.B. Auswertungen/Aufsummierung über offene Vorgänge vorgenommen werden. Das Eigentümer-Drop-Down-Menü entfernt.

Im Standard gibt es jetzt einen zusätzlichen Projektmappen-Typ "Serviceprojekt"

Interne Calls	1014768, 1015295, 1015172
Feature Release ab	06.01-20130204

5.2 Erweiterte Aktivitätenhistorie

An allen Projekten/Vorgängen, die einen Ursprungsvorgang haben können (das sind Marketingprojekte, Vertriebsvorgänge, Servicemeldungen und Servicevorgänge) wurde im Aktivitätenreiter ein Drop-Down-Menü "Ansicht" mit den Einträgen "Projekt" und "Ursprung + Projekt" ergänzt. Damit können jetzt die Aktivitäten zugeschaltet werden, die aus dem Ursprungsvorgang (sofern vorhanden) stammen. So kann man z.B. an einem Angebot auch die Aktivitäten der vorangegangenen Geschäftschance einsehen und den Prozessverlauf insgesamt besser verfolgen.

Die Klasse PsaProOriAct ist für die Bestimmung der Aktivitäten zuständig und kann im Customizing angepasst werden. Die Ursprünge werden nur solange rekursiv verfolgt, wie die Ursprungsprojekte im selben Modul (Vertrieb, Marketing, Service) sind. In die Aktivitätenliste wurde die Spalte "Projekt" aufgenommen, um bei der Auflösung die Herkunft der Aktivität identifizieren zu können. Standardmäßig ist diese Spalte ausgeblendet.

Interne Calls	1013595
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Aktivitäten und Aufgaben-> Allgemein-> Aktivitäten, Vorgänge und Projekte >>> "Aktivitätenhistorie an Projekten und Vorgängen"</i>

5.3 Preislisten an allen Vorgängen verfügbar

Preislisten sind jetzt nicht nur am vertrieblichen Angebot, sondern auch am vertrieblichen Auftrag sowie am Serviceangebot und am Serviceauftrag verfügbar. Dadurch wird es möglich, Aufträge direkt zu erstellen und für die Preisbildung - falls vorhanden - kundenspezifische Preislisten heranzuziehen. Bisher musste dafür als Workaround ein Hilfsangebot angelegt und in einen Auftrag überführt werden.

Interne Calls	1014947
Feature Release ab	06.01-20130204

5.4 Cockpit-Erweiterungen

Mit dem Redesign der Oberfläche wurde auch das Cockpit modernisiert. Wichtige Verbesserungen sind:

- + Attraktive Darstellung, Größere Diagramme, Bessere Platzausnutzung
- + Diagrammdaten als Tabelle in einem extra Dialog anzeigbar (Tabellen-Button)
- + Konfigurierbare Drop-Down-Menüs an jedem Cockpit-Element. Ermöglicht z.B. On-the-fly Wechsel der Auswertung für einen VB, ein GJ, ... Es ist nicht mehr notwendig für die unterschiedlichen Auswertungen je ein Element zu verbrauchen
- + Vereinfachte Element-Konfiguration durch Wegfall der Dimensionsattribute

Folgende Filterelemente sind jetzt 4 mal auswählbar:

- + Drill-Down-Grafik
- + Drill-Down-Liste
- + Filter-Balkendiagramm
- + Filter-Diagramm
- + Filterliste

Es gibt ein neues Element „Nachrichten“. Es zeigt die Nachrichtenliste des aktuellen Benutzers, wie im Backoffice.

Im Cockpit kann jetzt auch der persönliche Kalender als Element integriert werden. Damit qualifiziert sich das Cockpit als Startseite. Alle für das Tagesgeschäft benötigten Daten/Auswertungen sind integrierbar und lassen sich - falls notwendig - auf mehreren Seiten darstellen. Der persönliche Kalender besteht aus dem Kalendercontrol und einer Aktivitätenlisten. Er kann wie folgt konfiguriert werden:

- + Auswahl der darzustellenden Aktivitäten-Typen (Aufgabe, Telefonat, Termin, ...)
- + Auswahl des Zeitraums (Heute, Diese Woche, Diesen Monat, ...)

Als Unterstützung werden Standard-Cockpits ausgeliefert. Dabei handelt es sich um Beispielkonfigurationen, die auf Benutzer übertragen, sofort verwendet und bei Bedarf individuell angepasst werden können. Es stehen vier solcher Beispielkonfigurationen zur

Auswahl. Und zwar für die Benutzer-Profil Vertrieb, Marketing, Service und Standard. Die Konfigurationen gehören den Cubes-Benutzer-IDs 1100 - 1103. Die IDs sind über die Umgebungsvariablen PSA_CCP_xxx_UIC festgelegt. Der Übertrag auf einen Benutzer erfolgt entweder automatisch oder manuell durch den Administrator:

- + Automatisch: Hat sich ein Benutzer noch kein eigenes Cockpit konfiguriert, erhält er beim ersten Cockpit-Aufruf automatisch die Standard-Konfiguration entsprechend Benutzer-Profil. Ist der Benutzer mehreren Profilen zugeordnet, gewinnt das Profil mit der niedrigsten Positionsnummer.
- + Administrator: Für den manuellen Übertrag steht die Funktion "Standard-Cockpit kopieren" in der Verwaltungsliste "Administration -> Sonstige -> Cockpit-Elemente" zur Verfügung.

Interne Calls	1015000
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Auswertungen mit PiSA sales-> Allgemein-> PiSA sales-Cockpit</i>

6. Service

6.1 Prozessunterstützung am Serviceobjekt

Legt man aus einem Serviceobjekt eine Aktivität, ein Serviceangebot oder einen Serviceauftrag an, wird jetzt der Kunde des Serviceobjekt automatisch übernommen und in die entsprechenden Felder (Empfänger, Für Kontakt, Kunde) eingetragen.

Interne Calls	1013870
Feature Release ab	06.01-20130204

6.2 Unterstützung mehrstufiger Planungen

Das Servicemodul ist jetzt vorbereitet für Szenarien mit mehrstufiger Einsatzplanung. Diese ist gekennzeichnet durch folgende Prozess-Schritte:

1. Grobplanung in der Plantafel durch Disponenten
2. Feinplanung durch Servicemitarbeiter, im Entryportal (a) oder in der Plantafel (b)

Dafür wurde Folgendes ergänzt:

a) In der Administrationstabelle "Aktivitäten -> Freigabegrad" wurde ein zusätzliches Flag "Sichtbarkeit" eingefügt. Es steuert die Sichtbarkeit der Aktivität im Entryportal und die Erfassung der Aktivität durch Synchronisationsfunktionen/Jobs. Dadurch können einem Servicetechniker nicht nur endgültig freigegebene Termine, sondern auch Termine mit vorgelagerten Freigabegraden (z.B. Ressourcen zugewiesen) bekanntgegeben werden, die er sich selbst feinterminiert.

b) Die Plantafel kann über folgende Variablen für die Feinplanung durch Servicetechniker vorbereitet werden:

- + PSA_RSC_PLN_ACT_FLT (GID, \$NONE): Verweist auf die GID eines passenden Filters, der die Terminliste der Plantafel einschränkt. Z.B. auf die Einsatztermine, in die der eingeloggte Servicetechniker involviert ist. Ein passender Filter im Standard wäre "Meine planbaren Termine".
- + PSA_RSC_PLN_DIS_RSC_TAB (y,n): Steuert, ob die Ressourcenliste im unteren Bereich der Plantafel ausgeblendet wird oder nicht. Ausblenden ist dann sinnvoll, wenn Servicetechniker Termine nur feinterminieren, aber keine Sach- oder Personalressourcen planen/zuordnen müssen.

Interne Calls	1015055, 1015056
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Ressourcen >>> "Sichtbarkeit freigabepflichtiger Termine -Serviceeinsätze-, bzw. "Freigabepflichtige Termine -Serviceeinsätze-,</i>

6.3 Vorbelegung von Abrechnungsbögen

Für die Rückmeldung eines Serviceeinsatzes wird beim Auftragsstatuswechsel auf "geplant" von der Statusfunktion "copStdArt" ein Abrechnungsbogen generiert. Welche Produkte dabei in die Produktliste des Abrechnungsbogens eingefügt werden, steuert der Parameter ART. Er erwartet externe Schlüssel neutraler Produkte/Leistungen, z.B. Positionen zur Abrechnung von Leistungen oder Fahrtkosten.

Mit der neuen Version wurde ein zusätzlicher Parameter ART_ALL eingeführt. Ist ART_ALL=Y gesetzt, werden alle Produkte automatisch in den Abrechnungsbogen eingefügt, die im Serviceauftrag enthalten sind. Die Übernahme kann alternativ auch manuell erfolgen. Dafür wurde an der Produktliste des Abrechnungsbogens eine neue Button-Funktion bereitgestellt, mit der Produkte aus dem Auftrag ausgewählt und übernommen werden können.

Interne Calls	1015017
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: PiSA sals Administrator-> Einstellen und Anpassen-> Service-Rückmeldung</i>

6.4 Zusätzliches Kommentarfeld an FAQs und Fehlercodes

An FAQ und Fehlercode wurde auf dem Reiter Zusatzdaten ein neues CLOB-Kommentarfeld mit Zeitstempel bereitgestellt. Im Feld können interne Informationen, wie z.B. Änderungen dokumentiert werden.

Interne Calls	1015102
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Servicemanagement >>> FAQs >>> Fehlercodes</i>

7. Neues Fragebogen-Modul

PiSA sales integriert mit Version 6.1 ein neues lizenzpflichtiges Fragebogen-Modul. Mit Hilfe des Moduls können Mitarbeiter Fragebögen interaktiv definieren, erzeugen und in folgenden Anwendungsfällen nutzen:

- + Bereitstellung von Fragebögen zur Erfassung strukturierter Informationen am Unternehmen oder an der Person
- + Bereitstellung von Fragebögen für Kundenbefragungen über das Web-Portal
- + Bereitstellung von Fragenkatalogen/Telefonleitfäden für Telemarketingkampagnen zur Erfassung am Telefonat
- + Bereitstellung von strukturierten Besuchsberichten zur Erfassung am Termin

Der Inhalt eines Fragebogens wird im Fragebogenstamm und in einer Spezifikationstabelle definiert. Der Standard bietet folgende Möglichkeiten:

- + Definition offener und geschlossener Fragen unterschiedlichen Typs (Textfelder, Radio-Buttons, Checkboxes, Datums-Auswahl, Mussfelder, ...)
- + Definition eines Start-, Abschluss- und Fallback-Dialogs
- + Fragebogen-Strukturierung nach Themen
- + Bedingte Navigation zu Themen in Abhängigkeit von der Antwort
- + Das Layout wird über Dialog-Templates vorgegeben. Mit Hilfe der Standard-Templates können einfache einspaltige Layouts realisiert werden. Die Templates sind anpassbar/erweiterbar. Dafür sind eine Entwicklerlizenz und Grundkenntnisse im PiSA cubes Dialogdesign erforderlich.
- + Für die Prozess-Automatisierung stehen folgende Features zur Verfügung:
 - a) Nachrichten- oder Aufgaben-Generierung im Hintergrund in Abhängigkeit von der Antwort. Dadurch können Nachfassaktivitäten oder z.B. der Versand von Produktinformationen zeitnah und automatisch angestoßen/delegiert werden, ohne den Rücklauf detailliert auswerten zu müssen.
 - b) Variable Methode, die beim Speichern des Fragebogens ausgeführt wird, z.B. automatisch Teilnehmerstatus setzen.
- + Auswahl vordefinierter Fragen aus einem neutralen Fragenkatalog. Dadurch können Antworten auf ein und dieselbe Frage über mehrere Fragebögen ausgewertet werden, z.B. die Entwicklung der Kundenzufriedenheit.
- + Personalisierte oder anonyme Speicherung der Antworten. Dadurch steht z.B. auch einer anonymen Erfassung von Schulungsbewertungen nichts im Wege.

Fragebogen-Antworten werden in einer globalen Antworttabelle in der Datenbank gespeichert. Jeder Antwortsatz enthält – je nach Szenario – Referenzen auf Frage, Fragebogen, Person, Marketingprojekt und Termin/Telefonat. Für die Auswertung der Antworten stehen entsprechende Sichten an den Objekten sowie Filter-Assoziationen für 1:n-Suche zur Verfügung. Zusätzlich wurde ein Windward-Berichts-Beispiel am Fragebogen bereitgestellt.

Das Modul ist lizenzpflichtig und zieht eine Serverlizenz. Liegt eine solche vor, können beliebig viele Benutzer mit dem Modul arbeiten.

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Featureblatt "Fragebogen-Modul" [D-12-122159] PiSA sales Online-Hilfe 6.1: PiSA sales-Fragebogenmodul</i>

8. Vorlagen und Berichte

8.1 Vorlagenverwendung „in Berichten“

In der Vorlagenverwaltung wurde ein Reiter "In Berichten" ergänzt. Die Liste zeigt die Verwendungen eines Berichts im Berichtsmanager. Der Reiter ist nur für Vorlagen- und Berichtsadministratoren sichtbar.

Interne Calls	1014794
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Vorlagen</i>

8.2 Logos in Berichten

Für die Einbindung von Kundenlogos in Berichte gibt es die Umgebungsvariablen PSA_ICO_RPT_LOGO_REPORT und PSA_ICO_RPT_LOGO_LETTER. Sie adressieren die Kundenlogos in der BLOB-Tabelle. Es wurde die fehlende Variable PSA_ICO_RPT_LOGO_SMALL" ergänzt und das SQL-Script "Vorlagenlogos austauschen" angepasst.

Interne Calls	1014835
Feature Release ab	06.01-20130204

8.3 Datumsfeld in Vorlagenliste ergänzt

In die Vorlagenverwaltungsliste wurde das Datum "Erzeugt am" aufgenommen. Dadurch lassen sich Vorlagenkopien besser identifizieren.

Interne Calls	1014762
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: PiSA sales-Administrator-> Einstellen und Anpassen-> Anpassen des Farbschemas und Corporate Designs</i>

8.4 Rechte-Konsolidierung für Vorlagen-/Berichtsadministratoren

Wenn eine Vorlage von einer Statusperson freigegeben wurde, durfte Sie bisher nur noch vom Eigentümer, der Statusperson, einem Gruppe-43-Admin oder einem Systemadministrator bearbeitet werden. Jetzt erhält auch der "Vorlagen- und Berichtsadministrator" das Recht dazu (analog zu Dokumentadministratoren bei Dokumenten)

Interne Calls	1014901
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: PiSA sales-Administrator-> Zugriffskonzept-> Zugriffe über Profile -Sicht auf die Applikation-</i>

8.5 Umstellung auf DOCX-Vorlagen, Hinweis zur Office 2003-Kopplung

Alle Ausgabeformate von PiSA sales Windward-Vorlagen, die vorher RTF waren, wurden auf DOCX umgestellt.

Kundenspezifische Vorlagen, Textbausteine (z.B. von Bestandsanlagen) und Dokumente, die in Vorlagen verbaut sind, müssen selbst angepasst werden. Dafür gibt es DOCX-Konvertierungsfunktionen an der Vorlage, am Dokument und am projektspezifischen Artikel im Reiter Textbaustein 1 und 2. Wird die Umstellung nicht vorgenommen, treten trotz Update einige der bekannten Fehler der Winward-Version 4.1.72 weiterhin auf.

Bereits ab PiSA sales Version 6.0 muss MS Office 2007 oder höher für die Vorlagen- und Textbausteinbearbeitung verwendet werden. Anwender, die keine Vorlagen bearbeiten, sondern nur generierte Berichte ansehen, können weiterhin Office 2003 verwenden. Es ist jedoch notwendig, das MS Office Compatibility Pack for DOCX-File Format zu installieren.

HINWEIS: PiSA sales empfiehlt die Umstellung auf MS Office 2007 bis 2010 für alle Anwender. Der Microsoft-Support für Office 2003 endet Anfang 2014. Siehe dazu <http://www.microsoft.com/de-de/windows/endofsupport.aspx>

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Vorlagen-> Wichtige Information mit Einsatz der neuen Windward-Version 11</i>

8.6 Darstellung von CLOB-Inhalten in Windward-Berichten

Bei der Dokument-Generierung werden jetzt HTML-Inhalte in CLOB-Feldern vom PiSA sales Client automatisch in das RTF-Format konvertiert und in das Dokument eingebettet. Die entsprechenden Anweisungen sind im Loader enthalten. Dies sichert eine korrekte Formatierung der CLOB-Inhalte.

HINWEIS: Aufgrund des neuen Verfahrens müssen all die kundenspezifischen Windward-Vorlagen geprüft und angepasst werden, die versuchen HTML- oder TXT-CLOB-Inhalte einzufügen. Das sind i.d.R. all die Vorlagen sein, die nach dem Upgrade auf PiSA sales Version 6.0 durch Kopie (und Anpassung) einer Standardvorlage erstellt worden sind. In den Vorlagen müssen die Codefragmente zur Prüfung/Behandlung von HTML- oder TXT-CLOB-Inhalten auf RTF umgestellt werden.

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.01-20130204

9. PiSA sales CTI-Kopplung

9.1 Neue Desktopbenachrichtigung für eingehende Anrufe

Die CTI-Schnittstelle kann jetzt bei einem eingehenden Anruf - alternativ zum modalen CTI-Dialog bzw. zum automatischen Öffnen des Kontaktformulars - eine Desktopbenachrichtigung unten rechts anzeigen, genauso wie bei der internen Nachricht. Dadurch muss die Bearbeitung in PiSA sales nicht unterbrochen werden. Das Feature wird mit der neuen Option "Desktopbenachrichtigung bei eingehenden Anrufen?" im CTI-Konfigurationsdialog aktiviert.

Die Desktopbenachrichtigung enthält den anrufenden Kontakt als Betreff (mit Hyperlink) sowie die gleichen Funktionen, wie der modale CTI-Dialog (Unternehmen öffnen, Neues Telefonat, Neue Servicemeldung). Ist der Anrufer unbekannt oder nicht eindeutig, wird als Betreff "Unbekannter Anrufer" eingetragen. In diesem Fall kann per Hyperlink die Auswahl zur Suche des Anrufers in der Kontaktdatenbank geöffnet werden. Reagiert der Bearbeiter nicht auf den Anruf, hinterlässt PiSA sales ein Symbol im Systemtray. Ein Klick auf das Symbol öffnet die Liste der verpassten Anrufe.

Interne Calls	1011362, 1014900, 1015670
Feature Release ab	06.01-20130204, Patch 1
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Kontakte-> CTI-Integration an Kontakten und Aktivitäten</i>

9.2 Anrufprotokolle regelmäßig administrativ reduzieren

Aus Datenschutzgründen kann es notwendig sein, Anrufprotokolle automatisch zu löschen oder zu reduzieren (z.B. alle Einträge löschen, die älter als 5 Tage sind). Dafür gibt es jetzt den neuen Job "Anrufprotokoll aufräumen". Er löscht in dem Datenobjekt PSA_CTI_CLL_LOG für alle Benutzer alle Einträge, die älter als ein angegebenes Datum sind.

Interne Calls	1014890
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Kontakte-> CTI-Integration an Kontakten und Aktivitäten</i>

9.3 Neue Telefonnummer bei eingehendem Anruf erfassen

Ist die Option "Kontaktauswahl anzeigen bei unbekannten Anrufern" gesetzt, öffnet das System automatisch die Kontaktauswahl. Der Benutzer kann nach einem Kontakt suchen und diesen markieren. In der Auswahl steht ein neuer Select-Button "Telefonnummer

übernehmen" zur Verfügung. Wird die Funktion ausgeführt, legt das System die Telefonnummernfelder zum markierten Kontakt vor, die in der Variable PSA_TEL_FLD eingetragen sind (im Standard sind das Tel. geschäftlich, mobil, privat und die Faxnummer). Der Benutzer wählt ein Feld aus und die Nummer des Anrufers wird in dieses Feld eingetragen.

Interne Calls	1014913
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Kontakte-> CTI-Integration an Kontakten und Aktivitäten</i>

10. PiSA sales MapPoint-Kopplung

10.1 Automatisierte Pflege von GEO-Daten

Es wurde eine Lösung zur automatisierten Pflege von GEO-Daten integriert. Sie besteht aus einem Webservice-Server (PsaMapPntSrv) und dem Job "MapPoint Adressenbestimmung" (PSA_MAP_PNT_ADR). Der Webservice-Server muss auf einem Rechner mit MapPoint installiert sein. Der Job sucht in PiSA sales Adressen ohne Koordinaten und lässt diese vom Webservice berechnen.

Interne Calls	1014858
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Kontakte-> Umkreissuche</i>

10.2 MapPoint 2010/11-Unterstützung

Die clientseitige PiSA sales MapPoint-Kopplung unterstützt jetzt auch die MapPoint-Versionen 2010 und 2011.

Es gibt jedoch eine Einschränkung bei der Kartendarstellung von Regionen aufgrund eines MapPoint-API-Fehlers. Abhilfe schafft die PiSA sales Variable PSA_MAP_PNT_CSV_HEA. Ist Sie auf y gesetzt, wird in die CSV-Regionsdefinition noch ein Header eingetragen, der MapPoint bei der Spaltenzuordnung hilft. Der Workaround unterstützt allerdings nur die Regionen der Länder Deutschland, Österreich, Schweiz und UK. Weitere Länder müssen im Customizing hinzuprogrammiert werden.

Interne Calls	1014808
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	-

11. PiSA sales Pocket

Features

- + Serverseitige Filterdefinitionen
- + Mehr Informationen am Unternehmen (Servicemeldungsliste, Angebots/Auftragsliste, alternativ Fkt. "Neue Geschäftschance" oder "Neues Angebot")
- + Vereinfachtes Deployment/Installation (keine Notwendigkeit mehr, die Tomcat-Installation zu modifizieren und zusätzlich Open Office zu installieren, da wir RTF nicht mehr unterstützen)
- + Dynamische Änderungen des Pocket Web Dienstes in PiSA sales (Serverseitige Pocket-Bugs können ohne komplette Neuinstallation des Sales Servers gefixt werden)

Bugfixing:

- + Integration spezifischer Muss-Felder für Kunden
- + Vermeidung von Session Abstürze beim Holen von Such/Filterergebnissen
- + Modifizierte/stabilisierte Paging-Logik bei der Darstellung von Such/Filterergebnissen
- + Verbesserte Eingabevalidierung/Behandlung spezieller Symbole

12. PiSA sales Web-Client

Erweiterung der Kernfunktionalität:

- + Login: Einfach, unterstützt (User und Applikation in URL codiert), Auto-Login über WebApp oder Server
- + Navigation: Vorwärts, Rückwärts über Browser-Buttons, Integration in die Browserhistorie, Abfrage beim Verlassen der Anwendung (Session-Verwaltung)
- + Komplexe Widgets: HTML-Editor, DLG-Editor, Liste, Tree inkl. widgetspezifischer Funktionalitäten mit geringfügigen Einschränkungen (Expandieren von Listen, Liste teilen)
- + Dialog-Cache einschaltbar für bessere Performance
- + Unterstützung von Tasten und Tastenkombinationen
- + Volltextsuche immer verfügbar, Automatische Einschränkung auf aktive Maske
- + Alle Filter zum aktiven Objekt sofort in der Filterleiste sichtbar
- + Portal Modus für kundenspezifische Sichten mit eigener Navigation
- + CSS Themen-Unterstützung (Layout und Farben im Corporate Design über CSS steuerbar)

Neuer Persönlicher Kalender:

- + Interaktiver grafischer Kalender mit Tages, Wochen- und Monatsansicht
- + Grafische Neuanlage und Terminierung von Aktivitäten

COM-Kopplungen (Plug-In notwendig):

- + Dokumentbearbeitung in MS Office
- + Clientseitige E-Mail Synchronisation
- + CTI

Erweiterungen für Administration/Entwicklung:

- + Verwaltung von Login Sets, Client-Umgebungsvariablen, serverseitige Steuerungsmöglichkeiten (Sichten, Volltextsuche ausschalten, ...)
- + Werkzeuge in der Web-Client-Umgebung: Watch Window, Web Monitor, Themen-Werkzeug

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Web-Client Installation&Konfiguration [D-13-131954].Das Dokument enthält folgende Informationen:</i> - Einsatzempfehlungen - Liste der vom Windows-Client abweichenden Features - Systemarchitektur und Systemvoraussetzungen - Installation und Konfiguration des Web-Servers und der PiSA sales Web-Client-Anwendung

13. Systemeinstellungen, Administration und Customizing

13.1 Spracheinstellungen

Die System- und Nutzdatensprache (PSC_LNG_SYS, PSC_LNG_USR) kann jetzt von jedem Benutzer selbst umgestellt werden. Die Einstellungen sind zu finden unter "Meine Daten -> Konfiguration -> Meine Einstellungen -> System -> Allgemein".

Interne Calls	1014638
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe 6.1: Grundlagen und Bedienung-> Bedienung von PiSA sales-> Pflege eigener Daten und Konfigurationen „Eigene Daten und Systemeinstellungen konfigurieren“</i>

13.2 Erweiterter CSV-Import

Es wurde die Möglichkeit geschaffen, alle durch einen CSV-Import erzeugten oder geänderten Datensätze automatisch in ein Replikationspaket aufzunehmen. Um das zu realisieren, wurde der CSV-Import erweitert. Es ist jetzt möglich eine Klasse im Server (Jar) oder im Repository (Dynamisches Java) als Userexit für einen CSV-Import zu verwenden. Die Klasse wird als Parameter in der CSV-Datei angegeben. Der neue Parameter ist 'U'.

Interne Calls	1014778
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe: Administrator -> CSV-Import -> Übersicht -> Erweiterter CSV-Import-Userexit (PDF-Dokument)</i>

13.3 Verbesserte Meldung bei gelocktem Datensatz

In Lock-Meldungen wird jetzt zur besseren Identifikation anstelle des Login-Namens der Name des internen Mitarbeiters (Speichern unter) ausgegeben.

Interne Calls	1014778
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	-

13.4 Neue Prüffunktionen Assoziationen mit fehlendem Index ermitteln

Für Entwickler wurden neue Prüffunktionen bereitgestellt (Entwicklung -> Sonstige -> Prüffunktionen):

Fehlender Index auf Assoziationsfeldern: Ermittelt Schlüssel-Felder ohne Index. Durch eine vollständige Indexierung können lange Reaktionszeiten in customisierten Dialogen verhindert werden. Die Funktion wurde in die Liste der zusätzlichen Systemprüfungen aufgenommen (Administration -> Administrator-Toolbox -> Systemprüfung ausführen). Mit der Bereitstellung der Prüffunktion wurden auch fehlende Indizes im Standard ergänzt.

Regionen nur an externen Unternehmen: Im Standard dürfen keine Regionen ausgeliefert werden, die eine Personverwendung haben. Solche Regionen wären nicht mehr löschar, da die Personen-Zuordnung auf der Oberfläche nicht entfernt werden kann. Die Funktion sucht im DTO der internen Unternehmen und der Personen, ob ein Datensatz eine gesetzte Regions-GID besitzt. Sollte so ein Datensatz gefunden werden, wird der Regionsname, der Kontaktnamen und die Kontakt-GID ausgegeben.

Eindeutige Indizes, die Null erlauben: Überprüft, ob eindeutige Indizes mindestens eine Spalte enthalten, die "Nicht Null" ist. Wenn ein Index gefunden wird, der diese Bedingung verletzt, wird der Indexname und die Spalten plus Dto ausgegeben, die diesem Index zugeordnet sind. Der Grund für diese Prüffunktion ist, dass Microsoft SQL eindeutige Indizes nur auf "Nicht Null"-Spalten unterstützt. Erlauben alle Spalten Null-Werte, ist der Index auch nicht eindeutig.

Interne Calls	1015176
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	-

13.5 Customisierte Dokument-, Vorlagen- und Korrespondenz-Status

Hatte man als Customizer in den Administrationslisten der Dokument-, Vorlagen- oder Korrespondenzstatus einen neuen Status eingefügt, konnte dieser nicht verwendet werden. Aus diesem Grund wurden die Statusklassen so erweitert, dass sie bei ihrer ersten Verwendung alle Status suchen, die nicht PSA (45) gehören. Diese Status werden den bereits bekannten hinzugefügt. Im Standard ist das Setzen eines solchen Status immer erlaubt. Der Customizer muss ggf. die Methode modStaOth der jeweiligen Statusklasse überladen und die Verriegelung verfeinern. Das gleiche gilt für die anderen Methoden, die sich um die Standardstatus und sonstige Operationen kümmern.

Interne Calls	1015205
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	-

13.6 SQL-Anweisungen mit Fehlern tolerieren (PiSA cubes)

Bei der Ausführung von SQL-Anweisungen können Fehler auftreten, die i.d.R. zum Abbruch der gesamten Abarbeitung führen. In die SQL-Positionsliste des Datenobjekts wurde ein neues Flag "Fehler ignorieren" eingefügt. Ist es für eine Position gesetzt, werden Fehler ignoriert und die Abarbeitung fortgesetzt.

Einsatzbeispiel: DROP INDEX/CREATE INDEX Kombination. Beim Erstaufruf scheitert ein DROP INDEX, da der Index noch nicht vorhanden ist. Beim Zweitaufruf würde ein CREATE ohne DROP scheitern, da der Index bereits vorhanden ist. In diesem Fall sollte man an der DROP INDEX SQL-Position (Typ='CRE') das "Fehler ignorieren"-Häkchen setzen. Dann würde beim Erstaufruf das CREATE INDEX in der SQL-Folgeposition dennoch ausgeführt.

Interne Calls	1015303
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	-

13.7 SQL-Trace für andere Benutzer einschalten

Probleme bei einzelnen Benutzern, können jetzt im laufenden Betrieb durch Einschalten eines benutzerspezifischen SQL-Trace besser analysiert werden. Der SQL-Trace kann am markierten Benutzerdatensatz in der Benutzerinfo der Administrator-Toolbox aktiviert oder deaktiviert werden. Läuft bereits ein Trace, wird dieses beim Start eines neuen Traces automatisch beendet. Es können nur Traces mit einem eingetragenen Logfile ausgewählt werden, da das Logfile nur auf dem Server abgespeichert wird.

Interne Calls	1015090
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	-

13.8 Passwort-Richtlinien (PiSA cubes)

An Passwortfeldern (DAT- oder EDT-Tag) können jetzt Passwortrichtlinien mit Hilfe von Regular Expressions hinterlegt werden. Die Richtlinien werden vom Client bei der Passwort-Eingabe geprüft und das Passwort wird danach abgewiesen bzw. akzeptiert.

Interne Calls	1015530
Feature Release ab	06.01-20130204
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe: Administrator -> Administrator Toolbox</i>

14. Fehlerbehebung

14.1 Behobene Fehler

Die Liste enthält die Beschreibung folgender behobenen Fehler:

- + Fehler, die aufgrund einer Kunden-Meldung an den Support gefixt wurden und die Standardfunktionen von PiSA sales betreffen.
- + Fehler, die von der PiSA sales-Entwicklung als ReleaseNotes-relevant eingestuft wurden

Call-Nr.	Fehlerbeschreibung	Behoben in Release
1010539	[Kontakte] [Korrespondenzen] Land-Kennung u.a. in Brief-Sichtfenstern	06.00-20120403
1011263	[Vertrieb] Umsatz von verlorenen Aufträgen	06.01-20130204
1012080	[CLOB-Editor] Scheiterndes "Löscht den gesamten Text"	06.01-20130204
1012275	[Sicherheitslücke] Nicht-Customizer kommt an Customizing-Rechte heran	06.01-20130204
1013509	[Testverfahren] [Administration] Toolbox-Funktion "Systemprüfung ausführen"	06.01-20130204
1013538	[Adressen]-Land wird im Insertmodus nicht immer benutzt	06.01-20130204
1013794	Die [Standardaktivität]en-Klassifikation ist i.a. falsch	06.01-20130204
1014092	[crash report] DTV_CATCH_ALL verhindert Ursachenerkennung	06.01-20130204
1014347	[Client] [Outlook 2010] Unicode-Codierung geht verloren bei Synchronisation	06.01-20130204
1014435	[Korrespondenzen] Serien-E-Mail-Status kann nicht auf "Versandt" gesetzt werden	06.01-20130204
1014551	[Outlook]: Zuordnung zu geänderter Firma wird nicht synchronisiert	06.01-20130204
1014743	[Customizing B] Sofort oder permanent gewisse Karteireiter ausblenden	06.01-20130204
1014747	[Zugriff]sdialog muss alle Personen auswählen können	06.01-20130204
1014757	[Signatur] mit Bild bearbeiten	06.01-20130204
1014838	[Überführen] [ModalDialog] kann nicht dargestellt werden. [Dokumente]	05.01-20100802
1014916	[Crystal] Report-Center: [Vertrieb] Kunden-Forecast-Report geht nicht	06.01-20130204
1014972	[Crystal] Vorgangsliste (Win/Loss): Speichern-Rückfrage	06.01-20130204
1014975	[Cockpit] Cockpit-Elemente kopieren	06.01-20130204
1015001	[PiSA cubes]-Monitor: "Session stoppen"-Tooltip missverständlich	06.01-20130204
1015008	[Korrespondenzen] Ausgehende [Outlook]-Mail wird als eingehende eingchecked	06.01-20130204
1015028	Server hängt beim Massennlöschen von [Aktivitäten]-[Kontakte]-Zuordnungen	04.00-20110204
1015048	[Termine]-Verteiler: Mehrfaches Verteilen	06.01-20130204
1015050	[Termine]-Verteiler: internes Kopieren verbieten	06.01-20130204

1015054	PDA-[Lizenz]en bei Server-[Cluster]ing	04.00-20110204
1015066	"Objekte übertragen - Nur aktive" zwischen [internen Mitarbeiter]n mit [Ressourcen]	05.01-20120403
1015069	Der [Zugriff]-Änderer wird nicht zum letzten Bearbeiter	06.01-20130204
1015072	Mit [ClipIX] erfasste [Kontakte] erhalten die Kommunikationssprache nicht vom Land	06.01-20130204
1015077	[Outlook] Bilder in HTML-E-mails können nicht abgewählt werden	06.01-20130204
1015096	DS-Zugriff wird nicht korrekt gesetzt	06.01-20130204
1015105	[Cockpit]-Elemente, [Filter]auswahl f. Konfiguration ...	06.01-20130204
1015111	[Pocket] [Termine] Filter gehen nur auf den Zuständigen	06.01-20130204
1015136	[Vertrieb]: Gewichteter Umsatz von Aufträgen in Kundenanalyse falsch	06.01-20130204
1015150	[Währung] Die Variablen PSA_FMT_FLO_% und PSA_FMT_MON_%	06.01-20130204
1015174	Länge des [Zugriff]sstrings wird überschritten	06.01-20130204
1013607	[CTI] Neuer Kontakt zum eingehenden Anruf mit übermittelter [Telefonnummer] hat das Empty-Land	04.00-20110204
1014160	Beim Projekt-Zuordnen von [Dokumente]n geht [Zugriff] verloren	05.01-20120403
1013899	[Report] [Office] Problem bei Funktion "Speichern und Senden" in Word	05.01-20120403
1014259	Nach [Kontakte]n mit [Adressen], aber ohne Adresse eines bestimmten Typs [filter]n	06.01-20130204
1014585	[WebPortal]-Benutzer will sein Passwort ändern können	06.00-20120403
1014623	[Adressen] [Währung] Falscher ISO-3166-Ländercode für Serbien	06.00-20120403
1014656	[Korrespondenzen] Mail-Anlagen werden in unregelmäßiger Reihenfolge versendet	06.00-20120403
1014660	[Kontakte] mit bestimmter Kategorie [filter]n	06.00-20120403
1014668	[Customizing B] Konzern-Auflösung geht nicht wegen Ableitung am [Service]objekt	04.00-20110204
1014690	[Französisch]e Meldung PSC_ACC_MAX_INV_PWD falsch	06.00-20120403
1014692	[Pocket] Safari 5.1.4 - 201204 - Fehler I (Unternehmen suchen)	06.00-20120403
1014693	[Pocket] Safari 5.1.4 - 201204 - Fehler II (Abgeschlossene Aufträge)	06.00-20120403
1014729	Keine Vorschau beim Bild-Einfügen in eine [Signatur]	06.00-20120403
1014755	MSI-[Client]: Installation scheitert	05.01-20120403
1014771	[Lieferumfang] Summenposition aus Angebot lässt sich nicht in anderes Projekt dropen	04.00-20110204
1014780	[Korrespondenzen] Aus PiSA versandte Mail nochmal einchecken	04.00-20110204
1014786	[Zugriff]sdialog muss alle Personen auswählen können III	06.00-20120403
1014989	[Outlook]-Kopplung: Falsches Datum wird angezeigt (GMT statt MESZ)?	05.01-20120403
1015010	[Interne Mitarbeiter]-Neuanlage mit Firma mit Adresse scheitert	05.01-20120403
1015100	Firma am [internen Mitarbeiter] wechseln -> Error	05.01-20120403

1015118	[Jobs] der Job MSG_RMD schlägt fehlt in [Cluster]umgebung	05.01-20110204
1015209	[Produktklassen]-Import bei HighVolt scheitert u.U.	04.00-20100802
	1015243 - [Fileserver] beim Direkt Senden hat die angehängte Datei 0 KB	05.01-20110204
1015475	Dokumentvorauswahl für Anlagen zeigt nicht mehr Dokumente von internen MA	06.01-20130204

14.2 Bekannte Fehler

Call-Nr.	Fehlerbeschreibung
-	Einschränkungen bei der Verwendung von ClipIX: Mit ClipIX können auf einfache Weise Kontaktinformationen aus Webseiten (im Internet Explorer) oder Groupware-Dokumenten nach PiSA sales importiert und neue Kontaktdatensatz angelegt werden. Unter Windows 7 und Internet Explorer 9/10 gibt es folgende Einschränkungen: 1. Die ClipIX-Aufruffunktion ist auf der Oberfläche nur verfügbar, wenn die Symbolleiste bzw. die Menüleiste eingeblendet ist. In der Menüleiste ist ClipIX unter Extras zu finden. 2. ClipIX funktioniert nur im ersten Reiter. 3. In einigen Fällen (abhängig von den markierten Daten und der Technologie der Website) werden Daten nicht vollständig übernommen.

15. Checklisten für Upgrade

15.1 Wie die Checklisten ausgefüllt werden

Die Checklisten sind nach dem Upgrade in der angegebenen Reihenfolge abzuarbeiten. Für jeden Punkt muss nach Prüfung/Absprache mit dem Kunden in der Spalte ✓ eingetragen werden, ob das Feature beim Kunden aktiviert wurde (X) oder nicht (-). Wurde das Feature nicht installiert, ist im Anmerkungsfeld eine Begründung zu hinterlegen.

Verantwortlicher Projektierer für Upgrade-Projekt:	Name
--	------

15.2 Todos nach Upgrade auf V6.1

Diese Checkliste enthält Punkte, die nach dem Upgrade auf PiSA sales V6.1 ausgeführt werden müssen.

Nr.	ToDo	Anmerkungen	✓
1	Nachführen customisierter Dialoge	Siehe Checkliste: Nachführen customisierter Dialoge nach Upgrade	
2	Aktivierung und Einstellung der 6er-Features	Siehe Checkliste: Aktivierung und Einstellung der V6.1-Features nach Upgrade	
3	Prüfen der Umgebung (Manifest OK?, Class-Path OK?)	Entwickler-Toolbox -> Umgebungsinformationen	
4	Prüfung des Systems	Administrator-Toolbox-> Systemprüfung ausführen	
5	Code-Check	Entwickler-Toolbox -> Code kompilieren	
6	Tests durchführen: + E-Mail versenden + Windward-Report generieren + Crystal-Report generieren		

15.3 Nachführen customisierter Dialoge nach dem Upgrade

Die folgende Checkliste dient der Nachführung kopierter und customisierter Dialoge (Menü-Funktionen, Reiter, Felder, Auswahlen) nach dem Upgrade.

HINWEIS 1: Für die detaillierte Ermittlung von Abweichungen zwischen customisierten Dialogen und Standard-Dialogen kann nach dem Upgrade ein Differenz-Report erstellt werden (Entwickler-Toolbox -> "Dialogunterschiede Custo - Standard"). Der Report vergleicht jeden Nicht-PSA/PSC-Dialog mit dem eingetragenen Superdialog und listet abweichende Dialog-Attribute, Dialog-Tags und Tag-Attribute (Name, Titel, Funktion).

Feature	Nachpflegen an folgenden Dialog-Objekten	✓	Anmerk. (Kunde, Projektierer)
Allgemeine Features			
Redesign der Oberfläche (Windows-Client)	Tag-Definitionen anpassen		
Neue Statusbar	Darstellung der Statusbar im Formular und Darstellung der Zustände in den Marketing-, Vertriebs-, und Serviceübersichtslisten sicherstellen (Statusbar-Spalten einfügen) Alte Eskalationsdefinitionen an Servicemeldungsprozessen entfernen und in der Statusbar neu definieren. Alte Eskalationsdarstellung in Meldungsformular und Liste entfernen. Alten Eskalationsjob anhalten		
Suchen und Filtern	Auswahlmenüs ergänzen		
Kontakte			
Unterlisten in Kontaktmasken ergänzt	Unterlisten ergänzen		
Aktivitäten			
Neuer Aktivitäten-Assistent	In den Funktionsleisten die alten Aktivitätenmenüs "Aktivität (Neu)", Folgeaktivität (Neu), "Nachfassen (Neu)" durch die neuen Fkt. ersetzen, die den Assistenten aufrufen. Im Entryportal Gruppenkalender-Aufruf-Fkt. unter der Assistenten-Aufruf-Fkt. einfügen.		
Gleichbehandlung von Teams und Abteilungen im Termin-Verteiler	In der Termin-Funktionsleiste die Verteilen-Fkt. ersetzen		
Anlagen an Aktivitäten lokal speichern	In den Aktivitäten-Funktionsleisten die neue Fkt. "Alle Anlagen speichern" ergänzen.		
Memos mit Folgeaktivitäten	An Memos den Folgeaktivitäten-Dialog, den Zuordnungs-Button und die Fkt. "Folgeaktivität (Neu)" ergänzen.		
Zusätzliche Baumansicht	Baumansichts-Button einfügen		
Vertrieb			
Projektmappe	Status-Drop-Down-Menüs ergänzen		
Erweiterte Aktivitätenhistorie	Ansichts-Drop-Down-Menüs ergänzen, Projektspalte in Aktivitäten-Unterlisten ergänzen		
Preislisten an allen Vorgängen verfügbar	Preislistenreiter ergänzen		

Service			
Vorbelegung von Abrechnungsbögen	Button-Fkt. zur Übernahme von Produkten aus dem Auftrag ergänzen		
Zusätzliches Kommentarfeld an FAQs und Fehlercodes	Kommentarfeld ergänzen		
Fragebogen-Modul			
Neues Fragebogen-Modul	Falls Lizenz erworben, alle dafür im Standard vorgesehenen Fragebogen-Reiter auf Existenz prüfen/ergänzen: + an allen Marketingprojekten der Reiter Fragebögen + an Unternehmen/Personen der Reiter Fragebögen in Zusatzdaten + am Termin der Reiter Besuchsbericht + am Telefonat der Reiter Fragebogen-Antworten		
Vorlagen und Berichte			
Vorlagen und Berichte	Verwendungs-Reiter im Formular und Spalte "Erzeugt am" in der Liste ergänzen.		
Umstellung auf DOCX-Vorlagen, Hinweis zur Office 2003-Kopplung	Kundenspezifische Windward-Vorlagen auf DOCX umstellen		
Darstellung von CLOB-Inhalten in Windward-Berichten	Kundenspezifische Windward-Vorlagen prüfen/anpassen, die CLOB-Feldinhalte einfügen		

15.4 Aktivierung und Einstellung der V6.1-Features nach dem Upgrade

Die folgende Checkliste listet alle Umgebungsvariablen und Jobs, die zur Aktivierung und Einstellung der neuen V6.1-Features gesetzt/gestartet werden müssen. Beachten Sie, dass Umgebungsvariablen ggf. sprach- und userabhängig angepasst werden müssen.

Feature	Variable, Job	✓	Anmerk. (Kunde, Projektierer)
Allgemeine Features			
Bereiche einer Maske interaktiv verschieben können	Hand-Feature aktivieren?		
Neuer Persönlicher Kalender und modernisiertes Entryportal	Automatisches Refresh im Entryportal?		
Dokumente			
Mergen von Ordern/Dokumenten beim Überführen von Vorgängen	Kriterien für Dokumentkopie beim Überführen von Vorgängen?		

Vertrieb			
Cockpit-Erweiterungen	Falls Cockpit noch nicht im Einsatz, Beispielkonfigurationen für Marketing, Vertrieb, Service auf je einen Benutzer übertragen.		
	Falls Cockpit bereits im Einsatz, auf folgende Möglichkeiten hinweisen: 1. Zusammenfassung bereits vorhandener gleichartiger Cockpit-elemente über Drop-Down-Menüs 2. Integration des persönlichen Kalenders möglich 3. Cockpit als persönliche Startseite definierbar		
Fragebögen			
Neues Fragebogen-Modul	Wird das Modul benötigt? Wenn ja, Serverlizenz anbieten.		
CTI-Kopplung			
Neue Desktopbenachrichtigung für eingehende Anrufe	Desktopbenachrichtigung konfigurieren/customisieren?		
Anrufprotokolle regelmäßig administrativ reduzieren	Dienst zur Bereinigung des Anrufprotokolls aktivieren?		
MapPoint			
Automatisierte Pflege von GEO-Daten	Falls Feature gewünscht, Webservice-Server installieren und Dienst aktivieren		
MapPoint 2010/11-Unterstützung	Falls MapPoint 2010/11 im Einsatz, Workaround aktivieren?		
Pocket			
PiSA sales Pocket	Falls im Vertriebsworkflow GC nicht genutzt wird alternativ Fkt. "Neues Angebot" bereitstellen.		
Administration			
Assoziationen mit fehlendem Index ermitteln	Fehlende Indizes von kundenspezifischen Assoziationen ermitteln und nachpflegen		